



BREAKING STYLE

Samuel David Galvis Valverde

Katherin Lizeth Herrera Vargas

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Creación de empresas 2 Modelo de Innovación

Contenido

Lista de figura.....	3
Compromiso del autor	4
Resumen Ejecutivo	5
Introducción.....	6
Objetivos.....	7
Objetivos a corto plazo	7
Objetivos a mediano plazo.....	7
Objetivos a largo plazo.....	7
Claves para el éxito	8
¿Cuál es el producto de servicio?.....	8
¿Quién es el cliente potencial?	8
¿Cuál es la necesidad?	8
¿Cómo?.....	9
¿Por qué lo Preferirían?	9
Modelo de negocio	9
Segmentación	9
Factores geográficos	9
Factores demográficos.....	10
Factores psicografico	14
Factores comportamental.....	14
Modelo de negocio por internet	19
dropshipping.....	19
Innovación sostenible	21
Análisis del sector	24
5 fuerzas de Porte	24
Poder de negociación con los clientes	24
Poder de negociación con los proveedores	25
Amenaza de productos sustituto	25
Amenaza de nuevo entrante.....	27
Rivalidad entre los competidores.....	28
Estrategias del océano azul.....	28
Marketing mix.....	32

Núcleo.....	32
Calidad	32
Envases	33
Diseño.....	34
Servicios.....	34
Portafolio	35
Estrategia de precio	37
Estrategia de distribución	39
Estrategia de Comunicación.....	39
Marketing mix.....	41
Estrategia de marketing digital	47
Campaña publicitaria	48
Métrica claves.....	49
CAC	49
LTV	49
Localización del proyecto.....	52
Ingeniería del proyecto	55
Ficha técnica	58
Producto mínimo viable.....	64
Conclusión	65
Referencia.....	66

Lista de figura

Figura 1 , <i>Indicadores nde la poblacion de fontibon</i>	10
Figura 2 , <i>Estado socioeconmico de Fontibon</i>	11
Figura 3 , <i>Poblacion de fontibon dividida en sexo</i>	12
Figura 4 , <i>Educacion y mercado laboral</i>	13
Figura 5 , <i>Oceano</i>	31
Figura 6 , <i>Zadarmo</i>	35
Figura 7 , <i>Casa fit</i>	35
Figura 8 , <i>Chaquetas</i>	36
Figura 9 , <i>Ceinder</i>	37
Figura 10 , <i>Logo dela tienda</i>	46
Figura 11 , <i>pagina de wix desde computador</i>	47
Figura 12 , <i>Pagina de wix desde celular</i>	48
Figura 13 , <i>Post</i>	48
Figura 14 , <i>Estadistica de instagram</i>	50
Figura 15 , <i>Estadistica de wix</i>	51
Figura 16 , <i>Estadistica desde facebook</i>	51
Figura 17 , <i>Plano de la bodega de produccion</i>	52
Figura 18 , <i>Estimacion del tamaño optimo</i>	53
Figura 19 , <i>Flujo grama de la produccion breaking style</i>	56
Figura 20 , <i>Proceso de produccion</i>	58
Figura 21 , <i>Problemática campaña publicitaria</i>	64

Lista de tablas

Tabla 1 , <i>Modelo de negocio</i>	14
Tabla 2 , <i>innovacion sostenible</i>	21
Tabla 3 , <i>Estrategia del oceano</i>	30
Tabla 4 , <i>Objetivos smart</i>	41
Tabla 5 , <i>Matriz de desarrollo de la marca</i>	44
Tabla 6 , <i>Datos de nuestro sistema financiero</i>	49
Tabla 7 , <i>Metodo de escalacion</i>	54
Tabla 8 , <i>Materia prima para la produccion de ropa y sublimacion</i>	56
Tabla 9 , <i>Insumo para la fabricacion</i>	57
Tabla 10 , <i>ficha tecnica del producto breaking style</i>	59
Tabla 11 , <i>Ficha tecnica del servicio breaking syle</i>	60

Compromiso del autor

Yo (Samuel David Galvis Valverde, Katherin Lizeth Herrera Vargas) identificado con C.C (1003003748), (1016095143) estudiante del programa (Administración en la seguridad social, Administración de empresa) declaro que el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta de la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo

Resumen Ejecutivo

La tienda breaking Style se efectuará en la producción y comercialización de ropa lo cual contaremos con un portafolio de obvio es de líneas de ropa además nos estaremos incursionado en brinda un tipo de ropa de tela ecológica una nueva alternativa que vamos a incorporar pero también estaremos dando un servicio personalizado y direccionado a los clientes en qué sentido dándole al cliente la oportunidad de ser creativo en el outfit que eligió, cambiándole o agregándole cosas que le encanta a dicho cliente y nosotros les estaremos cumpliendo en sus respectivas recomendaciones que nos dejaron.

La tienda de ropa cuenta con una maquinaria que nos permitirá hacer esos cambios que quiere dicho cliente para así cumplir con esas condiciones que nos dejaron y darle un producto tal como fueron las indicaciones también contamos con un talento humano totalmente proyectado a ir más allá de los objetivos que nos proponemos, trabando en equipo y siendo amables, dándole una tranquilidad al cliente tanto en la prenda como en el servicio que sea amable y respetuosa este proyecto puede estar en marcha para el año 2023.

La competencia sabemos que siempre va a existir algunos son más peligrosos que otros pero en mi concepto nos concentraremos en nuestra tienda estaremos innovando nuestro portafolio, haciendo prendas que estén en el bum de la moda trayendo nuevas alternativa esto se logrará con una buena planeación estratégica trazándonos objetivo a corto plazos.

Introducción

Somos una tienda de ropa que quiere brindar diseños de moda de nuestra propiedad y de igual forma con proveedores que nos brindan un producto de alta calidad lo cual nuestro objetivo es siempre estar innovando nuestras líneas de ropa dándole varias opciones a nuestros clientes de querer nuestros productos, también nos incursionamos en hacer prendas con telas ecológicas es una nueva alternativa que vamos a manejar además tenemos algo que nos diferencia es dando un servicio personalizado para el cliente dándole esa opción de dejar que su imaginación y creatividad fluya para hacerles cambio al outfit. También nos vamos de la mano con el medio ambiente es un factor importante en nuestra tienda lo cual tenemos un modelo de cambio lo cual nuestro punto físico trabajará con paneles solares, nuestros envíos directos en la ciudad de Bogotá se hará por medio de bicicletas para así no dañar con gases el medio ambiente, nuestras bolsas de comprar tendrán un material biodegradable lo cual trabajaremos con dos distintas que es la bolsa de papel y polietileno.

Nos involucramos en la parte de la tecnología ya que este modelo es el que está moviendo el mundo nuestra segmentación de mercado es muy joven y están muy involucrados en esta parte de la tecnología y se nos facilita porque ellos interactúan mucho con este medio lo cual contamos con las herramientas necesarias como una página web, Facebook y Instagram empresarial lo cual estas tres herramientas nos van a servir para mostrar las líneas de ropa que

tenemos disponibles, comunicarnos con nuestros clientes y reservar la compra de un artículo.

Breaking Style contara con una infraestructura y una maquinaria que nos ayudarán en la

producción de las prendas que queremos mostrárselas a nuestra demanda además un talento

humano que trabajará en pro de mejoramiento en ser eficiente amables con el cliente y brindar un

producto de buena calidad

Objetivos

Objetivos a corto plazo

- Tener un mercado posicionado en la localidad de Fontibón
- Nuestra marca de ropa sea reconocida en una parte de la localidad de Fontibón
- Brindar un producto de buena calidad

Objetivos a mediano plazo

- ampliar nuestra gama de línea de ropa
- tener en nuestra redes sociales un crecimiento de 5.000.000
- tener dos sedes en Bogotá

Objetivos a largo plazo

- Tener varios locales a nivel nacional
- Contar con una planta de producción industrial textil
- Que nuestra marca sea reconocida

Claves para el éxito

Innovación, receptor y abierto a los clientes

¿Cuál es el producto de servicio?

El producto es de producción y comercialización de ropa de tipo juvenil, casual, y deportiva; además le brindamos servicio personalizado direccionado a los clientes en qué manera en que dejen fluir la creatividad que llevan por dentro lo cual consiste en que el cliente elige la prenda de vestir pero le quiere añadir varias cosas o quiere esa prenda de otro color, entonces nosotros le cumplimos ese deseo y le hacemos los respectivos detalles que nos dio el respectivo cliente

¿Quién es el cliente potencial?

Las Personas de edad de 16 a 36 años género masculino, femenino y LGBTIQ, que son amantes a la moda que se arriesgan a los diseños y los colores de igual forma con una imaginación de innovación en su outfit tanto para hombres como para mujeres.

¿Cuál es la necesidad?

Las personas quieren adquirir prendas de alta calidad de la mano de diversos estilos. Que se sientan cómodos y a gusto por la vestimenta. Además les brindamos a nuestra

demanda la facilidad de no salir de casa y ver o comprar algunas ropas del stock que tiene la tienda.

¿Cómo?

Traeremos telas de alta calidad y nos estaremos incursionando en nuevas telas ecológicas además nos vinculados con el bum de la moda que esté en ese momento en el mercado de igual forma nos queremos posicionar por medio de las redes sociales y página web generando marketing para que nuestros clientes nos puedan demandar por este medio digital, además estaremos dando a conocer nuestra marca BREAKING STYLE a nivel nacional.

¿Por qué lo Preferirían?

Brindaremos un producto de alta calidad y le damos al clientes una variedad de opciones pago para así facilitarles el pago a ese comprador como tarjetas de crédito, daviplata, Nequi y efectivo de igual forma estaremos dando estilos únicos y que estén a la moda, también estaremos dándole la opción al cliente de innovar o hacerles cambio al outfit que escogió.

Modelo de negocio

Segmentación

Factores geográficos

El almacén de ropa se va a comercializar en la ciudad de Bogotá en la localidad de Fontibón que tiene un clima frio, en lo cual pueden ir al almacén acompañado en familia, amigo,

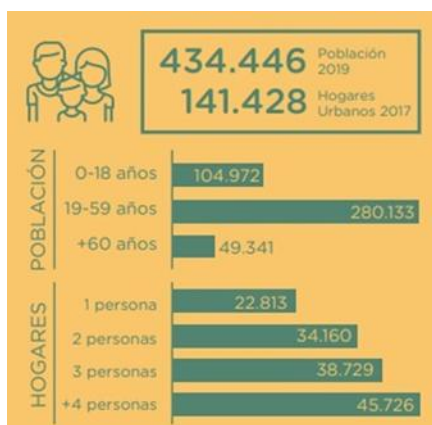
parejas e individual a comprar del stock de moda que tenemos en la tienda, que les brindaremos un portafolio de vestimenta para la demanda; de igual forma tendremos varias estrategias de venta como ofertas, accesibilidad de pagos, tienda online además trabajaremos de la mano con el medio ambiente dando bolsa biodegradable con un mensaje del cuidado del planeta, igualmente con las telas que nos sobren vamos a hacer bolsitas y tulas.

Factores demográficos

Con la diversidad de género que se encuentra en la sociedad inculcamos en nuestro segmento nuestra población sementada en genero seria hombres, mujeres y LGTVIQ con edad de 16 años hasta 36 con estados civiles solteros, casados, divorciados, viudo, noviazgo y unión de hecho por lo cual la localidad de Fontibón se encuentra con una población de

Figura 1,

Indicadores de la población de Fontibón

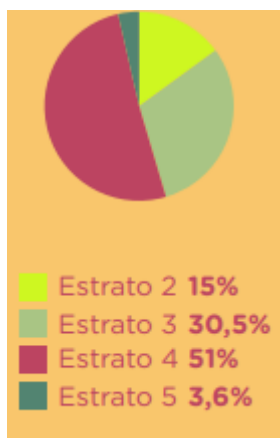


(Secretaria del hábitat, 2019)

En la presente imagen podemos observar cómo se encuentra poblada la localidad de Fontibón de la ciudad de Bogotá en lo cual los indicadores reflejan que la mayor edad se encuentra entre los 19-59 años con un porcentaje del 28.133 y la segunda población que refleja es de la edad de 0-18 años; de igual forma nos dan la siguiente información de cómo se encuentra formadas las familias en esta localidad en lo cual la tasa más alta que se ve reflejada es que en una vivienda vivan más de 4 personas

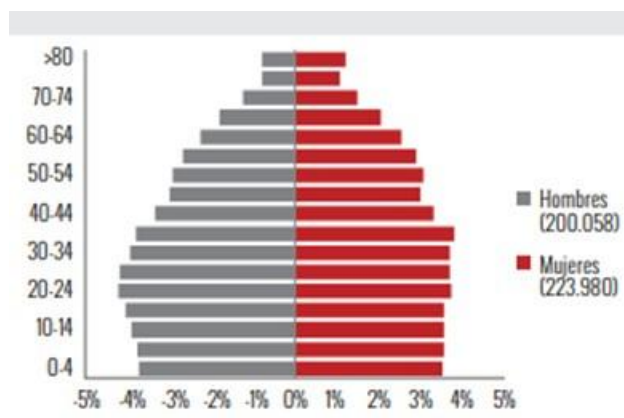
Figura 2,

Estado socioeconómico de Fontibón



(Secretaría del hábitat, 2019)

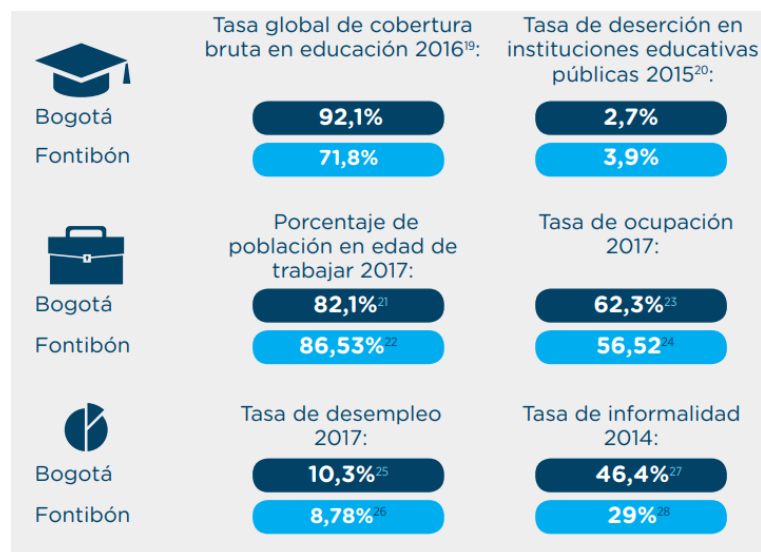
En esta localidad se encuentra ubicada la población en un estado socio económico en el estrato 4 seguido del estrato 5 por lo cual podemos sacar conclusión que estas localidades se encuentran muy bien económicamente y tienen una gran funcionalidad de trabajos y ingresos a sus casas.

Figura 3,*Población de Fontibón dividida en sexos*

(Veeduría distrital, 2018)

Aquí se divide la población entre hombres y mujeres que se encuentra en esa localidad pero para el año 2018 y se refleja que hay más mujeres en Fontibón con un 223.980 y los hombres con un 200.058 con este estudio nos arroja cuanto es la población máxima de sexo que se encuentra en esta localidad de Bogotá

También mediremos los estudios académico que tenga este sector y la parte laboral en la cual vemos la síguete imagen

Figura 4,*Educación y mercado laboral*

(Secretaria social, 2017)

La localidad de Fontibón a nivel educativo se encuentra muy bien ya que la capacidades de estudios son muy elevados a la deserción teniendo así un porcentaje del 71.8% dando así una universalidad de estudios académica a la población, dando así un deteriorando al alfabetismos y dando un mejoramiento de vida para la sociedad.

También tiene un gran problema en la parte de desempleo ya que tiene la tasa más alta de Bogotá teniendo casi todo el porcentaje de la ciudad con un 8.78% y la de toda Bogotá es del 10% por lo cual es una cifra alarmante pero también es una localidad generadora de empleo ya que tiene grandes industrias que vinculan a la población a adquirir un empleo digno.

Factores psicografico

Nuestro segmento de población va en parte en personas que sean respetuosas, amables, íntegro, bondadosos, amoroso, amistad, colaborativo y perdonadores. Es un conjunto de población muy buena que tiene unas series de actitudes diferentes en lo cual en el mundo siempre vamos a ver personas con distintos carismas, pero para nuestro están los alegres, proactivo, interesados, colaborativos, manipuladora, pasiva y agresiva.

También que se propongan grandes metas y las cumplan que vayan a comerse el mundo, que planten unos objetivos a corto y largo plazo con lo que les respecta con su vida.

Factores comportamental

Nuestro grupo poblacional podemos decir que está lleno de juventud y ellos interactúan de una forma positiva con la ropa les llama mucho la atención y siempre quieren estar a la moda o estrenar ropa, lo cual con los dos canales de venta que les vamos a brindar a nuestra demanda se mueve muy bien y más en la parte online ellos les dedican un tiempo muy amplio a la parte de la tecnología, redes sociales y a las ventas online

Tabla 1,

Modelo de negocio

SEGMENTO	DEBE	AQUITECTURA DEL SERVICIO
-----------------	-------------	-------------------------------------

<p>¿Quiénes Son Los Clientes?</p>	<p>¿Cuál Es La Propuesta De Valor?</p> <p>Es hacer que el cliente se sienta feliz de que manera brindándole un producto de excelente calidad, también estaremos escuchando las opiniones del cliente de su ropa como así incursionándonos en hacerles cambios al producto ya sea blusa, chaqueta, jean etc toda la línea que manejamos pero en qué sentido si el cliente elige su ropa pero él dice que le quiere hacer un diseño más entonces lo que hacemos nosotros es deleitarlo y hacerles los respectivos cambios, además con respetos a los domicilios nos</p>	<p>¿Cuáles Son Los Recursos Y Procesos Necesarios?</p> <p>La tienda breaking Style debe de contar con varios recursos para poder fabricar y comercializar las prendas de ropa la cual debe de contar con máquinas de coser, máquina de sublimación profesional, metro de sastre, mesas de corte textil así mismo debe de contar con varios suministros de rollos de tela para así diseñar y crear una ropa y comercializarla a la demanda.</p>
-----------------------------------	---	--

	<p>incursionamos solo en la ciudad de Bogotá en hacer envíos en bicicletas para dar una ayuda a nuestros planeta y no contaminar el aire.</p>	
--	---	--

RECURSOS	FIDELIDAD	CADENA
<p>¿Cómo puede ser sostenible?</p> <p>Buscaremos varias opciones para que nuestro proyecto surja uno de eso es una inversión con el apoyo financiero de una entidad bancaria para la libre inversión y así poder impulsarnos otro sería por medio de nuestras ventas del portafolio que</p>	<p>¿Cómo puede generar relación con los clientes?</p> <p>Con una excelente atención dándole ofertas y atenciones con excelente calidad en sus prendas generando cumplimiento en sus pedidos</p>	<p>¿Qué alianzas estratégicas puede generar?</p> <p>Podríamos generar una red empresarial con empresas textiles de fabricación y almacenes de ropa para innovar en a la producción con buenos preciso y potenciar la venta de negocio por página web.</p>

COSTO Y PRECIO	MECANISMOS DE ENTREGA	GUANACIAS ESPERADAS
<p>¿Cuáles Son Los Costos Para Entregar Una Propuesta De Valor?</p> <p>A partir de la inversión que se realiza para la fabricación y confección de las prendas primero obtenemos nuestras telas lo cual tiene un valor de 7.000 el metro lo cual nos brinda una calidad y perfección en los rollos de telas, también por parte de nuestros proveedores de jeans y ropa deportiva estarán en una excelente calidad lo cual la unidad de jeans tendrá un costo de 20.000 y sobre los costos la ropa deportiva tendrían un costo de 50.000.</p>	<p>¿Cómo Se Entrega Una Propuesta De Valor?</p> <p>Contamos con una planeación estratégica para cumplir con todo lo previsto en nuestra propuesta para así brindar un producto y un servicio de buena calidad a nuestro cliente.</p> <p>Lo cual estaremos haciendo objetivos visibles y creyentes a corto plazo para superarnos y dar todo lo mejor a nuestra demanda que ellos se sienta satisfecho con el producto y servicio qué les brindamos</p>	<p>¿Cómo Generar Ingresos Fuertes De Financiación?</p> <p>Toda organización lo que busca es siempre sacar ganancias de los productos que venda lo cual nosotros contamos con una series de líneas de ropa lo cual le damos varias cualidades nuestra demanda de elegirnos y comprar una serie de productos lo cual estamos obteniendo una ganancias pero esto se calcula primero sacando los costos que se invierto en dicha vestimenta luego sacamos el precio de venta y después sacando nuestras ganancias de dicha venta</p>

<p>Se genera el valor del precio de cada prenda para la entrega final.</p> <p>En esto estaremos siendo muy puntuales lo que nos compete en la fabricación del productos nuestros costos sería</p> <p>Máquina de coser unitario 2.799.000</p> <p>Máquina de sublimación profesional 1.400.000</p> <p>Metros de sastre unitario 7.000</p> <p>1 metro de tela 4.000</p> <p>Operaria de confección unitario 500.000</p> <p>Bolso para domicilio 92.900</p> <p>Bicicleta para los domicilio 789.000</p> <p>Costo total: 5.591.900</p>		
--	--	--

vendemos a nuestra demanda en eso tenemos que estar acogido por el mercado		
---	--	--

(Fuente propia, 2020)

Este cuadro nos brinda información sobre cómo va a esta planteado nuestro proyecto que es de comercialización y diseño de ropa lo cual hace una observación interna de la empresa lo cual se va a ver reflejo en nuestras estrategias.

Modelo de negocio por internet

dropshipping

Esta es una estrategia que ha estado de tendencia para los emprendedores que tiene bajos recursos ya que toma esta nueva alternativa para limitar costos un ejemplo es que ya con este nuevo método muchos emprendedores se ahorran el alquiler de un local pero tampoco hay que verlo con una alternativa que es solo para reducir costos sino también para que el producto que vendamos llegue a muchas personas y sea muy reconocida

Se captará la atención de nuestros cliente por medio de nuestras redes social como lo son Facebook y instagram también por medio nuestra página web.

Este modelo de negocio es un mecanismo de ventas lo cual le permitimos a nuestra demanda observar toda la línea de ropa que tenemos para ellos, disponibles en las plataformas que se dijeron actualmente.

Lo cual se estarán haciendo publicidades por medio de estas redes sociales para que la página alcance un sin número de personas y tenga un reconocimiento por la demanda

Nuestras alternativas que le brindaremos a nuestros cliente por medio de nuestro modelo de negocio es darle una comodidad desde su casa que él o ella pueda observar por medio de nuestra página web y redes sociales toda nuestra línea de ropa que tenemos para la cual observen y nos compren, también les brindaremos un Producto de buena calidad lo cual estaremos confeccionando con buenas telas para el diseño de la ropa de igual forma estaremos dándole Varios diseños y último en la moda lo cual estaremos al pendiente del bum que este en área de la vestimenta y también dándoles unos Precios accesibles.


Para cerrar la venta se puede hacer de varias manera el cliente nos puede escribir en el interno por medio de la red social decirnos si tenemos disponibles x o y producto, también nos pedirá la talla y cuanto es el valor y ya lo que se hace es reservarlo y decirle para cuándo lo necesitas para llevárselo a domicilio o también esa persona puede ir al local y buscar su blusa y llevar el respectivo valor ya sea en efectivo o por tarjeta de crédito o por cuenta de transacción virtual como lo es daviplata, nequi etc.

También se puede hacer por medio de video llamadas y comunicarle todas las descripciones que tiene ese producto a nuestros clientes cuales son las alternativa que tiene ese producto la tela además se le reitera de cómo pueden ser el lavado de ese producto ya que unas telas son muy sensibles al sol y pues nos pagará por medio de los canales de pago que les brindamos ya sea por tarjeta de crédito, pagos en traslación virtuales como daviplata nequi, ahorro a la mano etc. En esta cuestión del pago en efectivo solo se efectuará al momento del domicilio que se le entregara ese dinero al domiciliario.

Innovación sostenible

Tabla 2,

Innovación sostenible

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	Generamos la reutilización del agua para la limpieza de la maquinaria.	Instalación de paneles solares para la electricidad de las	Reutilización de material en su mayoría las telas sobrantes para fabricación de	Contratación de terceros por medio Envíos nacionales.	Con los residuos se realiza la adecuada separación de los

		máquinas e iluminación. Maquinaria de menor consumo de electricidad. Instalación de reguladores de energía e iluminación de luz led	retazos o diseños de tulas o bolsos sport. Compra de bolsas biodegradables para la entrega y envíos de las prendas	Las entregas a nivel Bogotá se genera por medio de bicicleta.	productos para ser desechados
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?	Era medida también traer repercusiones positiva que el mundo está contando con una escasez de agua y lo que	Otorgando el uso de paneles solares para la disminución de gases que dan las	Hacemos un gran aporte a nuestros planeta a no llenarla de basura como. Lo son las bolsas plásticas innovando en	Brindamos un mejoramiento al ambiente de no contaminar el aire lo cual se favorecen dos nosotros los	Campañas para nuestros clientes de la importancia de residuos

	<p>hacemos es ayudar un poco a nuestro planeta al no malgastar el agua</p>	<p>plantas de energía.</p>	<p>el envase de bolsas ecológicas</p>	<p>humanos y el planeta. Con los residuos de los trozos de tela lo que se hace es reutilizarlo y crear un mensaje positivo del planeta a los clientes.</p> <p>*Con los trozos de tela lo que se hace es cuadro o un mini cuadro para pegarlo en la pared de la tienda o</p>	
--	--	--------------------------------	---	---	--

				también para obsequiárselo a nuestros clientes	
--	--	--	--	---	--

(Fuente PROPIA, 2020)

La estructuración de nuestro proyecto con la eco innovación lo cual tenemos varias estrategias con el medio ambiente como el agua, energía, emisiones, residuos y materia prima que están en nuestro plan de negocio ya planteado lo cual nuestra tienda va de la mano con el medio ambiente lo cual estaremos dándoles mensajes a nuestros clientes de salvar el medio donde vivimos.

Análisis del sector

5 fuerzas de Porter

Poder de negociación con los clientes

La tienda de ropa brindara unos vestuario de buena calidad diseñado por nosotros y otra parte es por medio de proveedores la cual nos esforzaremos en dar un stock de moda y estilo dando así paso a que la demanda compre de nuestra línea de producto para que vengan a comparar en familia, parejas e individual lo cual la demanda podrá comprarnos ya sea por

necesidad (le gustó un outfit de la tienda, está innovando su ropero, no cuenta con casi ropa, quiere hacer una nueva etapa en su vida y hacer deporte lo cual les brindaremos ropa deportiva para los dos sexo) o por brindar un regalo a esa persona que ama, amiga o amigo, o que se encuentra en una fecha especial.

Poder de negociación con los proveedores

Contaremos con 5 proveedores que nos suministrarán telas normales y nuestra nueva colección de telas ecológicas; de igual forma suéter normal para poder estamparlos con las descripciones que quieran el cliente y el último que nos suministrarán de jeans y ropa deportiva. Estos proveedores serán demandado al por mayor por nuestra tienda, de esta manera queremos que nos vean como comerciantes activos y demandantes de la producción que hacen cada uno. Además estaremos dando algunas recomendaciones de parte en parte que nos brinden un producto con una excelente calidad, responsabilidad de la entrega de mercancía en la fechas estipuladas de parte de breaking Style serán iguales pero en el pago de la mercancía.

Amenaza de productos sustituto

En el mercado de ropa es muy amplio y se encuentra muchas líneas de ropa que pueden ser sustitutas a cada línea de ropa lo cual se tiene que trabajar muy duro para atraer a la demanda a la línea de productos que estás comercializando, uno de esos productos son los vestido de baño

que ha tenido una gran demanda por parte de personas que les encanta viajar y explorará los mares también las personas que les encanta las piscinas y quiere lucir su cuerpo; esta línea de ropa ha estado muy frecuente demandado por la mujeres y se ha ganado un gran espacio en el mercado.

Ropa de boda, vestidos de gala Estas dos líneas se basan más en la parte de ir a lugares importantes ya sea una ceremonia de grado, un matrimonio, evento de fiesta ejecutivas como ceremonias etc. Se basa en la parte de estar muy elegante estas dos líneas no son tan frecuente de demanda por la cuestión que casi la gente no frecuenta a estos magnos eventos que se les obliga o se ve en la necesidad de vestirse de esta manera. Lo que la tienda breaking Style se plantea estrategias para mejorar la comercialización y la gente vaya por si sola a demandaremos por qué necesitan de nuestro producto por qué lo ven bello o por qué lo necesitan por x o y motivo lo cual nosotros les brindaremos una gama de productos con perfectas condiciones lo cual que las personas se sientan feliz, cómodos y único con el producto lo cual una de nuestros objetivos es ampliar con otra línea de ropa nuestro portafolio que ya tenemos y así trayendo una series de demanda diferente y también brindando variedad en opciones a nuestros clientes.

Amenaza de nuevo entrante

Contamos con que el mercado de comercialización de este artículo lo que es la ropa es un mercado que es muy poblado pero también contamos que hay muchas líneas de ropa pero en fin sabemos que como nosotros comenzamos vendrán muchos con la misma expectativas con una planeación y una innovación diferente. Lo que nos planteamos es hacer varios mecanismo como dar promociones, sorteos y regalos lo cual estaremos recompensados en traer nueva demanda, fidelizando más a nuestros clientes y estando en los corazones de la demanda para así cada vez que necesiten comprar una ropa se acuerden de nosotros inmediatamente y nos podrán comprar desde nuestro local o desde nuestras redes sociales o página web.

Nuestro plan estratégico en nuestra empresa es estar en un punto geográfico visible que todos puedan llegar a él y puedan demandar nuestros productos también estaremos vía online en el cual estaremos dando un servicio satisfactorio y amable al cliente igual con respecto al mecanismo virtual nuestras entrega del outfit que eligió el cliente por medio de nuestra plataforma virtuales se le va a hacer llegada eficazmente y en perfectas condiciones.

Rivalidad entre los competidores

En este mercado contamos con varios competidores lo cual algunos llevan un recorrido más en el mercado y tienen su demanda ya posicionada pero nuestra tienda breaking Style venimos con cosas innovadoras le brindamos varios canales de pago a nuestra demanda una línea de ropa amplia y varios canales para la compra lo cual hace estas alternativas para que el cliente se fije en nosotros y no en la competencia sabemos que tenemos un competidor respirándonos en la nunca pero eso no nos impide a caer sabemos que vendrán nuevos retos para nosotros lo cual esta se beneficiarán nuestros clientes y que ellos elijan a quien les van a comprar. Nosotros estaremos dando una pelea justa sin irnos a lo ilegal, brindándole a la demanda unas series de característica con el producto y el servicio

Estrategias del océano azul

Identifique quien es su competencia La competencia que tenemos en el sector de Fontibón que son fabricantes y tienen sus puntos de venta directos y manejan la misma línea de ropa de nosotros son las siguientes

- Illegal clothes
- Woodland col
- Nómadas.

Estas empresas ya se encuentran posicionadas con más de 3 años en el mercado de Fontibón y los costos de sus prendas y son fijas y tienen su clientela fidelizada.

1. Defina las variables importantes para su idea de negocio.

- Tener un buen marketing con nuestros productos.
- Tener una distribución eficaz.
- Tener una propuesta de valor posicionar nuestra marca.

Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

- Incrementar: en el factor que vamos tener mayor de inversión es con la materia prima (telas) para que la fabricación y confección, otorgándole terminados de calidad
- Reducir: buscar nuevos proveedores para obtener mejores estrategias de compra para la producción donde tengamos mejores precios sin tener un deterioro de nuestros insumos.
- Eliminar: realizar reproceso con la terminación de los productos ya terminados

- Mantener: son los procesos de fabricación con las prendas deben ser muy minuciosos para seguir teniendo es calidad que nos representa y mantener el cumplimiento para satisfacer la necesidad de cada cliente.

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

La estrategia que tenemos planteada para poder generar competencia con las demás marcas es otorgar un producto con mejor calidad con terminados excelente precio accesible donde un plus de que pueden personalizar cada uno del estilo de chaquetas que tenemos. Fuera de eso queremos posicionar la marca por medio de redes sociales y teniendo nuestra plataforma para que puedan realizar los pagos con mayor seguridad.

Tabla 3,

Estrategia del océano

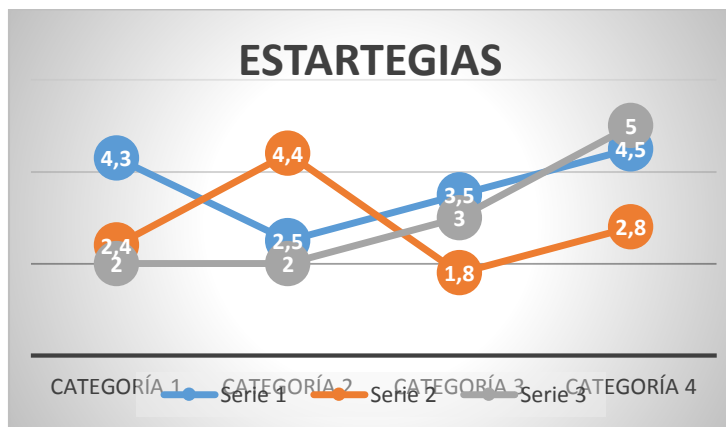
	REDES SOCIALES	PRODUCTOS MAS RENTABLES	ATENCION	MARKETING	FABRICACION
Breaking style	Estamos en busca de abrir el mercado y	El product mas rentable que temenos es la chaquetas	crear fidelidad con cada cliente.	Movimiento de redes sociales	Somos fabricantes y distribuidores. Al

	dandonos a conocer				por mayor y al detal
Woodalan col	Posicionamiento de la marca en Instagram	Tiene gran posicionamiento con sus camisas que son unisex	Tiene exelente atencion y forma de entrga de sus productos.	Cuentan con brindar promociones y generar alianzas con otras marcas	son fabricantes y tiene ventas al delta
Ilegal chothes	Tiene sus posicionamiento de la marca en redes sociales y puntos de ventas.	Todas las linea de ropa que manejan son rentables	Cuentan con despachos al por mayor con exelente precios y distribuidor de tiendas	Ya es una marca bastante reconocida cuenta con 5 locales a nivel de Bogotá	fabricantes y distribuidores. Al por mayor y al detal

	REDES SOCIALES	PRODUCTOS MAS RENTABLES	ATENCION	MARKETING	FABRICACION
Breaking style	6	8	10	7	10
Woodalan col	10	9	10	10	10
Ilegal chothes	10	10	10	6	10

(Fuente propia, 2020)

En la presenta cuadro se encuentra la competencia que tenemos, lo cuan podemos encontrar las alternativas de ventas que tienen como manejan a su público, que canales de ventas les dan a los clientes lo cual esto que le brinda y las más alternativas que manejan nosotros como empresa vemos que queremos mejorar, añadir y eliminar.

Figura 5,*Océano*

(Fuente propia, 2020)

Marketing mix

Núcleo

Las telas a implementar son diversas unas de ellas son algodón, seda, poliéster, impermeables y cuero que serán nuestra columna vertebral en nuestra tienda para producir nuestras vestimentas también vamos a trabajar con otro tipo de telas que son muy amigables con el medio ambiente lo cual son telas ecológicas como algodón orgánico y lino.

Calidad

Nuestros proveedores nacionales nos brindaran un producto de buena calidad lo cual estaremos fabricando con seda, poliéster, algodón, impermeable, cuero, lino y algodón orgánico son variedades de telas distintas que le brindamos a nuestra demanda son muy resistente y de

buena calidad, con respecto a los jeans y ropa deportiva estaremos atento a toda la mercancía que vamos a adquirir lo cual no se encuentre en malas condiciones algunas vestimentas que todo esté perfecto para también impresionar a nuestros cliente dándole una ropa muy resistente con estilos muy agradables para que nuestra demanda se sienta satisfecho con el producto.

También hay que hablar de las máquinas que tenemos lo cual les estaremos haciendo mantenimiento a cada 2 meses para así entrelazarse con la calidad de la ropa que vamos a ofertar lo cual no haiga inconsistencia con nuestra producción y con la calidad. De igual nuestra bodega debe de contar con una línea de aseo para no traer roedores y puedan causar daños en la ropa o pueda dar una mala imagen.

Envases

La tienda de ropa tiene una iniciativa que va de la mano con el medio ambiente lo cual contaremos con dos distintas bolsas para que el cliente se lleve el producto feliz a su casa o hacia su diligencias que está realizando de esta manera contamos con una bolsa de papel biodegradables que es 100% natural lo cual las maniguetas de esta bolsa serán de algodón y no se le agregara ninguna sustancias tóxicas lo cual tiene un tiempo estipulado a biodegradarse de 6 mes además es muy resistente cómoda y fácil de llevar a todas partes. La otra bolsa que tenemos es de material polietileno biodegradables lo cual contará con los mismas manigueta de la bolsa anterior y siendo resistente para llevar el outfit que escogió el comprador además es una bolsa

que es muy amigable con el medio ambiente y también poder ayudar un poco a cuidar nuestro planeta; de este modo estaremos dando mensajes positivos a nuestro compradores.

Diseño

Las bolsas de la tienda vendrán de diferentes formas lo cual serán triangular y rectangular para la forma de triángulo se cogerá el material del papel biodegradables lo cual tendrá un tamaño de 31 centímetros a cada lado, lo cual cabra dentro de esa bolsa un outfit completo como lo es tres blusa y jean. El color de la bolsa vendrá de su color natural como gris.

La bolsa polietileno que tendrá como figura rectangular y contará con distintos tamaños lo cual una de ella es de 43 centímetro a cada lado vertical y 49cm horizontal y el otro tamaño que tenemos es de 23cm horizontal y 25 cm vertical lo cual es mucho más grande que la de papel lo cual le brindamos estas opciones a nuestros compradores que son amantes a comprar y que lleven muchos productos de nuestra de ropa.

Servicios

brindar una atención Cordial a los clientes que se sientan cómodos con un ambiente agradable y fresco de igual por medio de la página web la demanda que compren por este medio virtual le estaremos dando respuesta rápida y las descripciones del outfit que escogió ese dicho cliente; además a la hora del domicilio será pactado los días que se van a entregar lo cual

incluyen los envíos en Bogotá que lo estaremos haciendo nosotros en los medios de bicicleta y para los envíos fuera de la ciudad de Bogotá se harán con terceras empresas transportadoras.

Portafolio

Figura 6,

Zadarmo



(Fuente propia, 2020)

Adolescentes y mujeres que les gusta vestirse atractivas les gusta salir con sus amigas, irse de fiestas, pasarla muy bien. Sus padres o acompañante(a) sentimental pueden ser los compradores como también pueden ser ellos los compradores edad de 16 a 36 años

Figura 7,

Casa Fit



(Fuente propia, 2020)

Hombres y mujeres que le gusta hacer ejercicio o quieren mejorar su estilo de vida o se encuentra inconforme con su cuerpo y quieren entrar a un GYM. Sus padres pueden ser los compradores como también pueden ser ellos los compradores edad de 16 a 36 años

Figura 8,
Chaquetas



(Fuente propia, 2020)

Esto es para hombre y adolescentes que les gusta protegerse del clima frio o también se puede utilizar para salir con amigos y pasarla bien como también protegerse de la lluvia Sus padres pueden ser los compradores como también pueden ser ellos los compradores edad de 16 a 36 años.

Figura 9,
Ceinder



(Fuente propia, 2020)

Mujeres que se visten muy elegantes este estilo de ropa se usa para ocasiones y fechas especiales. Sus padres o compañero sentimental pueden ser los compradores como también pueden ser ellas las compradoras edad de 16 a 36 años

Estrategia de precio

La tienda breaking Style nos acogemos en brindar precios a la demanda con respecto a nuestros costos con el fin de que siempre obtener unos buenos ingresos de las inversiones de la materia prima que hicimos sobre la realización del producto; por lo cual vamos de la manos con proveedores que nos brindan un producto de buena calidad y de bajos costos para que nosotros podamos brindar uno precios más accesibles a nuestros clientes de este modo reflejar a nuestra

demanda con respecto a la tienda calidad, amabilidad, comodidad, precios accesibles, razonamiento por el cuidado del medio ambiente y confiabilidad. También nos acogeremos a lo que son los precios psicológico lo cual llegamos al mercado con este factor de esta manera tiene sus ventajas con este respectivo mercado ya que influye al consumidor a comprar producto por la razón de que piensan que están comprando un artículo de bajos costos y que se están ahorrando un dinero, de esta manera nos consumirán nuestra líneas de ropa y tendremos grandes resultados de ganancias económica y poder invertirlo en producción y en adecuar nuestro local y podemos expandirnos a otros departamentos. Los Costos de producción son los siguientes

Costo unitario de materiales

Las telas \$ 9.00

Los jean a 20.000

Costo unitario de la mano de obra \$ 25.000

Costos unitarios CIF

Internet 25.000

Trasporte: 2.400

Alquiler 1.800.000

Afiliación a una arl a los trabajadores 3.500

Costo total \$ 1.884.900

Estrategia de distribución

Breaking Style cuenta con varios canales de repartición de sus productos lo cual en la ciudad de Bogotá va en manera directa de la empresa lo cual se estarán haciendo por medio de bicicletas los envíos en Bogotá lo cual se estarán brindando una seguridad y calidad a la hora de enviar el producto.

Otro canal de distribución que tenemos para los envíos fuera de la ciudad de Bogotá son con terceras empresas de envíos como Servientrega, inter rapidísimo y coordinadora estas tres empresa de envíos son de nuestros interés por que manejan una calidad en sus envíos, tiene un gran tiempo en el mercado y las personas tiene conocimiento de su existencia lo cual dejo en buenas manos mi producto para que sea distribuido hacia otros municipios y departamento en Colombia y lleguen a nuestro punto final qué es nuestro cliente y se sienta satisfecho por la calidad del producto y la seguridad de su pedido.

Estrategia de Comunicación

Para nuestra demanda les estaremos ofreciendo variaciones de información lo cual en la parte publicitaria nos estaremos inculcando en las redes social ya que es un ambiente muy acogido por la sociedad y por la segmentación de mercado que tenemos, lo cual nuestra páginas

de Facebook, Instagram y página web estarán para brindar fotos de lo último en la moda que tenemos para que la demanda observe el stock que tenemos y poderlos antojarnos e impulsarlos a querernos comprar, también por medio de los influenciadores que estén de moda lo cual recomiende nuestro estilo de outfit que tenemos en nuestro almacén de ropa para que la gente nos conozca y les guste los estilos que manejamos; además nos vinculamos con los medios radiales lo que son las emisoras que se encuentra entre las tres más escuchadas en Colombia. Otro factor que tenemos para nuestra demanda es por medio de una página web de comercio electrónico con el objeto de permitir que el usuario pueda realizar. Los pedidos hechos a través de la página web se cancelarán a precios netos y los pagos se recibirán al momento de la compra mediante el uso de los métodos online (tarjeta de crédito, etc.) mediante consignación bancaria, o contra entrega en efectivo.

Concursos Para mantener el contacto con los clientes y vincularlos más a la experiencia de compra online y presencial, se realizarán concursos por el lanzamiento de los productos.

Lo cual por nuestras tres aplicaciones lo que es Facebook, Instagram y la página web de comercio electrónico se hará toda la parte de notificar a nuestros clientes de las ofertas y de la nueva colección de ropa que tenemos disponibles para la demanda.

Otro de nuestros objetivos para nuestros clientes es al momento de hacer la primera compra al almacén con el fin de incentivar la compra, se le otorga al cliente el 20 % de descuento

sobre el total del monto solo en su primera compra. Además estaremos brindando sorteos de outfit para nuestra demanda lo cual lo que buscamos es hacer crecer nuestra páginas y para fidelizar a nuestros clientes.

Marketing mix

Tabla 4,

Objetivos Smart

Producto	incursionarnos en producir y comercializar ropa con telas ecológicas	Comprándoles a empresas proveedoras de telas que se están vinculando a esta nueva alternativa en brindar esta serie de telas ecológicas y ya nosotros es solo producir nuestros estilos con nuestra maquinaria y comercializarlo para la demanda.	Lo cual contamos con un recurso de talento humano que se encuentran capacitado para realizar este tipo de actividades que se apoyarán para producir los estilos de ropa con nuestras máquinas de diseño.	se estarán realizando para el mes de diciembre del año 2020	cuidado de Bogotá	\$855.000
Precio	Aumentar nuestras ganancias de ventas en nuestra	Lo cual se estará haciendo post creativos y llamativos para nuestros	Los medios que me apoyaran serán las redes	Para mitad del mes de noviembre	Colombia	130.000

	página web en un 30%	clientes lo cual en un solo día se estarán subidón 17 fotos para así estar en la memoria y a cada momento en las redes sociales de nuestra demanda además estaremos invirtiendo en promocionar las páginas de Facebook y instagram para que llegue a muchas personas y nos puedan conocer y comprar	sociales que me dan esa opción de yo poder promocionar uno o varios post lo cual tendrán un alcance a la población por medio de unos indicativos económicos y también por medio de la plataforma de canva que es una plataforma para diseñar publicidades y es muy fácil de usar además me brinda una estabilidad económica.	e del año 2020		
Promoción y comunicación	Hacer varias ofertas en el año para nuestra demanda	Todo es cuestión de querer ver feliz a nuestros clientes y fidelizarlos además trayendo	Esto va en cuestión de parte de la tienda de ropa breaking Style ya que con	mese de enero, febrero, julio y octubre	Bogotá	Los costos no serán a pérdidas si no a ganancias

		<p>nuevas demanda a breaking Style lo cual estaremos haciendo promociones de alguna línea de ropa de nuestra tienda la cual nos concentraremos en varios indicadores como los productos que no son tan vendidos hacerle un pequeño descuento para que puedan ser comercializados. También salir de las líneas de ropa antigua para poder entrar con la nueva. De igual forma esos descuentos se estarán haciendo con medidas de ganancias pues no serán iguales a las anteriores pero tampoco es</p>	<p>esto queremos hacer fidelizar a nuestros clientes y traer nueva demanda para el almacén. También serán notificados estás promociones en nuestras página web y en redes sociales para que la gente nos vaya a demandar por nuestros canales que es ir a la tienda o pedir a domicilio</p>			<p>a medias</p>
--	--	--	---	--	--	-----------------

		perder las inversiones que se hicieron en el almacén.				
--	--	---	--	--	--	--

(Fuente propia, 2020)

Se hace objetivos concretos que sean específico, medibles, alcanzables y realista

Tabla 5,

Matriz de desarrollo de la marca

NOMBRE DE LA IDEA	BREAKING STYLE	
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
<p>PRIMER PASO: DIAGNOSTICO DEL MERCADO</p>	a. identificación del sector	Sector textil, confección, creatividad.
	b. identificar marcas en competencia	woodlan.col, Bohr, Amonex store.
	c. soluciones principales y alternativas	Brindan comodidad, sus productos son específicamente para un sector de la población en este caso juvenil. Manejan la venta online y tienda física son proveedores.
	d. tendencias del mercado	Ropa deportiva, ropa informal.
	e. arquetipo de la marca	el creador
<p>SEGUNDO PASO: REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA</p>	a. percepción de las marcas de la competencia	Innovadores, confiables.
	b. identificar variables del neuromarketing	Marca, estilo de las pendas.
<p>TERCER PASO: POSICIONAMIENTO</p>	a. identificar top of mind	El cliente lo identifica por la marca
	b. identificar top of heart	Lo idéntica por servicio y calidad.
<p>CUARTO PASO: REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA</p>	traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Queremos incursionar con nuestra marca Breaking style siendo ropa deportiva chaquetas sudaderas, entre

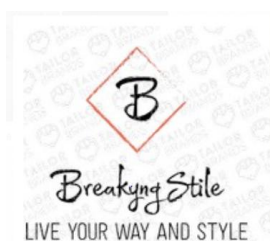
		otras inspirados en la comodidad dando la oportunidad de personalizar cada prenda a gusto de nuestros usuarios
QUINTO PASO: ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la medición de tecnología en redes sociales	En campañas de redes sociales teniendo nuestro catálogo virtual, lo promocionamos en eventos o encuentros juveniles para dar a conocer nuestra marca.

(Fuente propia, 2020)

En la presente tabla se hizo varios análisis sobre nuestra competencia una de esta es que soluciones brindan ellas como lo ve la demanda como se mueven en el mercado además como los vemos nosotros a ellos sí son creativos, innovadores etc. Por último se enfatiza en nuestra tienda de ropa que propuesta de valor le tenemos a nuestros cliente.

Figura 10,

Logo de la tienda



(Fuente propia, 2020)

Este logo lo diseñamos con respecto a la matriz de desarrollo de la marca y este será nuestro logo con que las personas nos podrán identificar y nos tendrán en nuestros corazones.

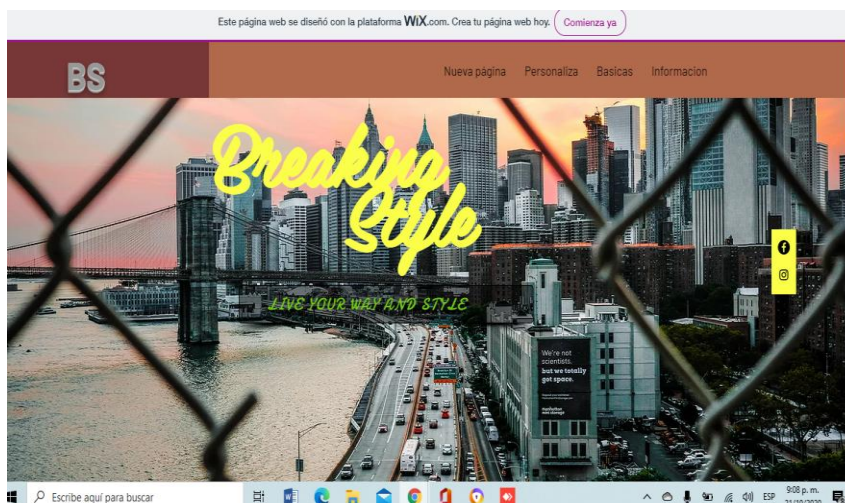
Estrategia de marketing digital

Se diseña la página de la tienda breaking style en wix lo cual se hace todo el procedimiento del diseño del sitio web, catálogo de los productos que vendemos y los contactos y redes sociales lo cual este es el respectivo link que los enviara a nuestra página lo cual pueden ver todo lo que les podemos ofrecer y donde nos pueden contactar

<https://breakingstyle.wixsite.com/misitio-1>

Figura 11,

Página de wix desde computador



(Fuente propia, 2020)

Este es la primera mirada que tiene el cliente al entrar a nuestra página web desde un computador lo cual puede ver todo lo que tenemos nuestro portafolio, redes sociales, número para comunicarse.

Figura 12,

Página de wix desde celular



(Fuente propia, 2020)

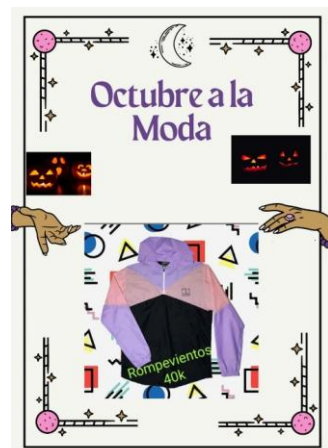
Así es como se ve nuestra página desde un celular es muy fácil de manejar pueden ver todo lo que les podemos brindar.

Campaña publicitaria

Se diseñó un poster en la herramienta de canva lo cual nos basamos en hacerlo por la fecha de este mes que es de Halloween

Figura 13,

Post



(Fuente propia, 2020)

Este fue nuestra publicidad en fecha de Halloween con este buzo rompe viento de igual forma le brindamos al cliente información del precio y del color que tenemos.

Métrica claves

Se hizo un pago por publicidad a Facebook, instagram y wix lo cual fue de un valor de \$32.000 se comunicaron con nosotros 4 personas para comprarnos lo cual fue total en ventas de \$ 163.000 entonces nuestro

CAC

32.000 que se invirtió en publicidad y solo nos compraron cuatros clientes lo cual el costo de esta publicidad es de \$ 8.000 por cada cliente y además se le suma los días de trabaja de nosotros mirando las estadísticas que es de \$ 6.000

LTV

Tabla 6,

Datos de nuestro sistema financiero

Valor de prenda	Costo de producción	Costo por publicación	Ganancia neta
18.000 camisa	8.000	8.000	10.000
80.000 chaqueta	50.000	8.000	30.000
25.000 body	11.000	8.000	14.000
40.000 sudadera	28.000	8.000	12.000

(Fuente propia, 2020)

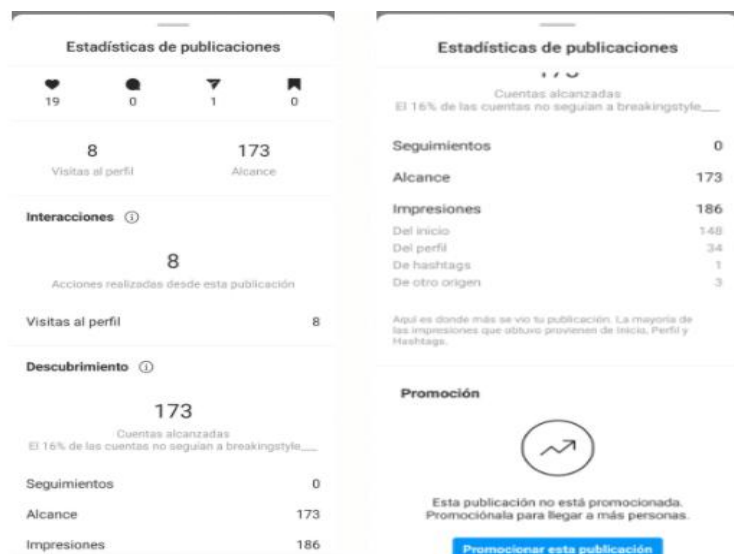
Nuestro precio de venta en total fue de \$ 163.000 y los costos del producto en total fueron de \$ 66.000

Entonces los $66.000 - 8.000 - 6.000 = 52.000$

Podemos concluir que la inversión que se realizó en Facebook, instagram y wix fue muy efectivo ya que tuvimos de ganancias un valor de \$52.000

Figura 14,

Estadística de instagram



(Fuente propia, 2020)

Nuestra publicación en estos 7 días tuvo un alcance de 173 y de impresiones de 186 además tuvimos vista al perfil de 8 persona

Figura 15,
Estadística de wix



(Fuente propia, 2020)

En wix se obtuvo una segmentación de la siguiente forma tuvimos 7 personas que visitaron nuestra pagina

Figura 16,
Estadística de Facebook



(Fuente propia, 2020)

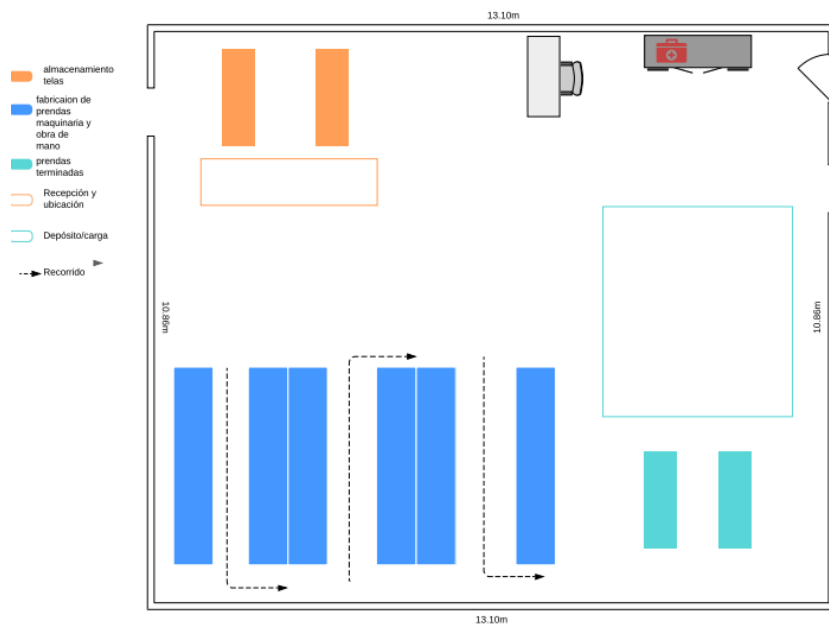
En Facebook se tuvo un alcance a la publicidad de 25 y hubo interacción con la publicación de 2 y se generaron 4 me gustas en la página de Facebook

Localización del proyecto

La tienda contara con un lugar físico de producción ya que es de extrema funcionalidad ya que es el objetivo de nosotros porque nos dedicamos en la producción de confeccionar ropa lo cual se encontrara ubicado en la localidad de Fontibón en el barrio cofradía y estará ubicada a nivel macrolocalizacon en la capital de Colombia ósea Bogotá

Figura 17,

Plano de la bodega de producción



(Fuente propia,2020)

En la presente grafica se púede detallar el plano de la bodega de produccion textil de tienda breaking style lo cuenta cuenta con una insfrastrutura muy detalla donde el ssistema de produccion estan en una buena amplitud esta ccordinada todo el sistema de produccion

Figura 18,

estimacion del tamaño optimo

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	bodega	1	\$ 53.000.000	cumplir con los terminos legales para la compra del terreno
	Adecuación de áreas de operación de la bodega para el cuarto de produccion, y almacenamiento oficinas	4	\$ 12.000.000	se requiere cambiar la infraestructura de la bodega y realizar las adecuaciones de los espacios para fabricacion
Maquinaria y Equipo	Máquina de coser plana	6	\$ 8.100.000	función la de entrelazar un hilo superior con uno inferior a través de la tela haciendo una costura recta
	Máquina para acabados de telas	2	\$ 3.000.000	función cuenta fieltro y rodillo poliéster que consiste en la aplicación de un rodillo pulidor desarrollado para obtener un aspecto más brillante en la superficie de la tela y mejorar la calidad de la tela durante el proceso de corte de mantas sintéticas, acrílicas, lana y otras telas.
	Perchadora textil.	1	\$ 4.000.000	El proceso textil se puede dividir en los subprocesos de hilatura, tejeduría, tintura y acabados, a los que habría que añadir la posterior confección del producto final.

	Centrador y alargador para tejidos.	1	\$ 2.500.000	aliniacion de tejidos para fabricacion por tamaños. Procesador de tela.
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	2	\$ 2.000.000	de uso para el area administrativa
	Impresora	1	\$ 890.000	funcion de oficina de computo y el area de documentos
	Telefono	1	\$ 70.000	para uso corporativo
Muebles y Enseres y otros	Escritorio	1	\$ 300.000	para uso de los empleados
	estanterias	20	\$ 6.000.000	para almacenamient de productos
	comedores para los empleados	15	\$ 400.000	zonas de descanso
	Archivador	2	\$ 200.000	uso de documentacion
Otros (incluido herramientas)	telas	25	\$ 5.000.000	funcion de fabricacion y confeccion de las prendas
	hilos	30	\$ 450.000	
	otros[cremalleras, botones , cauchos e	25	\$ 700.000	
Gastos pre- operativos	Costitución	1	\$ 600.000	reglamento de la empresa
	Apertura	1	\$ 2.000.000	legalizacion de la compañía
	Registro	1	\$ 1.500.000	registro de la marca

(Fuente propia, 2020)

Se presenta todo la distribución del plano en cuanto a las maquinas equipos de comunicación muebles y enseres que tendrá la empresa y los gastos.

Tabla 7,

Método de escalacion

PLANTA DE PRODUCCIÓN

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	40
Capacidad anual	144.000
Capacidad mensual	60
Nº de días de operación (25 días)	12.000



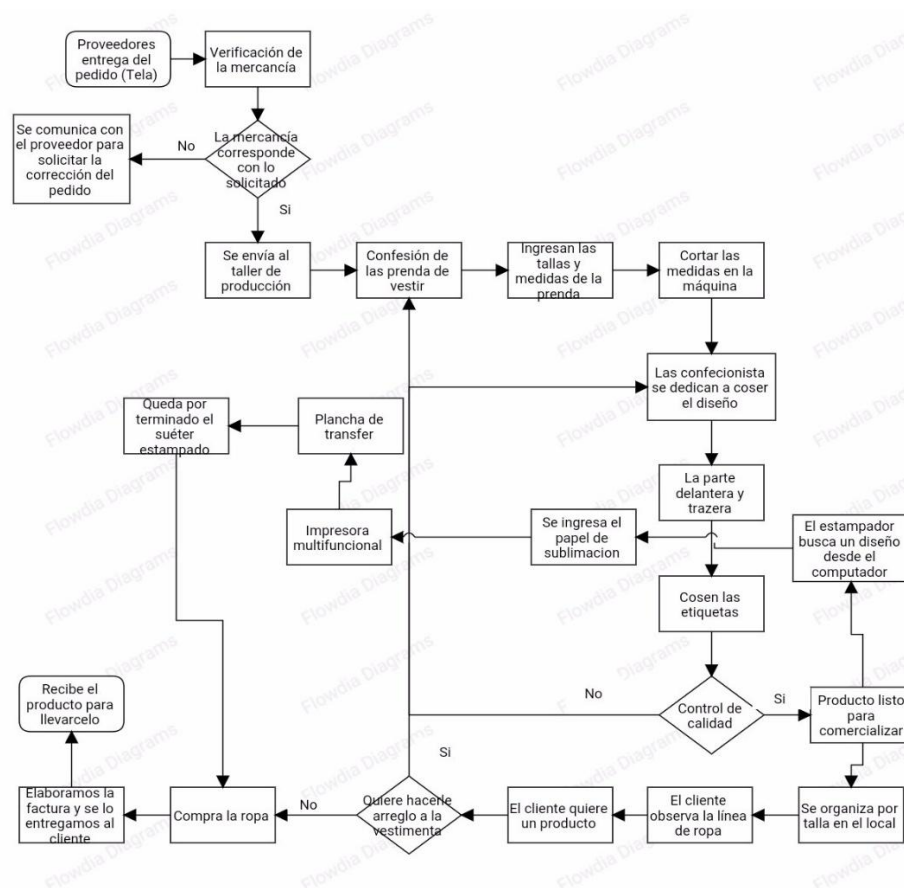
<u>Horas de producción</u>	480,0
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	20
<u>Capacidad anual</u>	86400
<u>Capacidad mensual</u>	50
<u>Nº de días de operación (30)</u>	7200
<u>Horas de producción</u>	240

(Fuente propia, 2020)

Método de escalacion es variable que se presente en la producción y comercial para la capacidad de producción y horas de trabajo de la tienda breaking style.

Ingeniería del proyecto

La tienda breaking style muestra su paso a paso de la producción de las prendas, además también muestra la parte de sublimación que se les estarán haciendo a suéter también la materia prima y los insumos que se necesitan para la fabricación del producto.

Figura 19,*Flujo grama de la producción breaking style*

(Fuente propia, 2020)

En este flujo grama se encuentra todo el proceso operativo con el que se hace la vestimenta y las sublimaciones.

Tabla 8,*Materia prima para la producción de las líneas de ropa y sublimación*

	Materia prima	Cantidad unitaria	Precio
Telas	seda	1 metro	3.400

	Poliéster	1 metro	4.300
	Algodón	1 metro	18.000
	Impermeable	Metro y medio	8.000
	Cuero	Metro y medio	25.126
	Lino	1 metro	4.000
	Algodón Orgánico	1 metro	5.000
Hilo	Estándar	carrete 500 mt	100.000
	Torzal	carrete 500 mt	210.000
Botones	Esmalte	1	100
	plástico	1	50
Cierre	cremallera	1	800
	broche presión	1	100
	papel de sublimación	1 hoja	100
	tinta de sublimación	1 litro	80.000

(Fuente propia, 2020)

Encontramos en este cuadro toda el material que necesitamos para fabricar nuestros producto lo cual estos materiales ya los encontramos fabricados y nos aliamos con terceras empresas que hacen la parte de convertirlas y ya solo nosotros es comprar dicho producto secundario y demandarlos al por mayor.

Tabla 9,

Insumos para la fabricación

	Insumos	Cantidad	Precios unitario
Máquina de confección	máquina de coser plana	7	1.529.000
	máquina para acabado de tela	3	900.000
	perchadora textil	1	1.000.000
	mesa cortadora	4	400.000
	tijeras	9	25.000
sublimación	computador	1	1.269.000
	impresora multifuncional	2	889.900
	plancha de transfer	1	1.250.000

(Fuente propia, 2020)

Las máquinas de producción que se necesitaran para fabricar la ropa que les brindaremos a nuestra demanda en una excelente calidad y también las máquinas para estampar las camisas.

Figura 20,

Proceso de producción

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realizacion (minutos/horas)	cargos que participan en la actividad	Numero de personas que interviene por cargo	equipos y maquina que se utiliza, capacidad de produccion por maquina (cantidad de producto/ unidad de tiempo)	
Descarga de la mercancia	0.5 minutos	cotero	2	carrito para transporte de mercancia	lo hacemos en minutos lo cual 1 hora serian 60 minutos y tenemos dos maquinas 60x2 = 120 horas maquina capacidad de produccion 120/00,5 =240 articulos diario
		Jefe de bodega	1	computador	
		auxiliar contable	1		
confección de la prenda de vestir	0.916667 minutos	confeccionista (patronos, diseño, cortes)	26	centrador y alargador para tejido	se trabaja 10 horas lo cual lo acojemos en minutos donde seran 600 y tenemos 26 maquinas 600 x 24 =14.400horas maquina Capacidad de produccion 14.400/0.75=19,200 articulo diario
				metro de saastre	
				tijeras	
				mesa para corte textil	
				computador	
				maquina de coser plano	
Estampado de camisa	0,166667 minuto	Estampador	1	Tintas especiales para sublimación	se trabajara 10 horas y se tiene 4 maquinas 10x4= 40 capacidad de produccion 40/0.2= 200 articulos diario
		asegurador de calidad	1	Papel de sublimación	
		coteros	2	plancha transfer	
		auxiliar de caja	1	impresora multifuncional sublimacion	
		asesora de ventas	4		
Control de calidad en el producto	0.1/ 1 hora	Asegurador de calidad	1	computador	se trabaja 10 horas lo cual lo acojemos en minutos donde seran 600 y tenemos 1 capacidad de produccion 600/0,05= 12.000 articulos diario
		Confeccionista	7		
		Empleador	1		
		jefe de bodega	1		
		auxiliar contable	1		

(Fuente propia, 2020)

Estas serían las actividades que se realizan en la parte operativa de la tienda breaking style lo cual se debe estipular el tiempo que dura esa actividad que cargos interactúan la maquinaria que se necesita para ese proceso.

Ficha técnica

“Una ficha técnica, hoja técnica u hoja de datos también ficha de características u hoja de características, es un documento que resume el funcionamiento y otras características de un componente” (Wikipedia, 2020)

Tabla 10,

Ficha técnica del producto breaking style

	NOMBRE DE LA EMPRESA	
	VERSIÓN	FECHA
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)		
BREAKING STYLE: venta de ropa al detal y al por mayor		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
Está compuesta en telas a implementar son diversas entre ella son (algodón, ceda, poliéster, impermeables, cuero) entre otros materiales para fabricación.		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
Chaquetas, buzos hoodies, chaquetas de cuero, camisas blusas, sudaderas, pantalonetas, camisas.		
D. TIPO DE ENVASE		
La difusión del servicio será por medio de plataformas virtuales como (Facebook, instagram, página web, tienda en físico).		
E. MATERIAL DE ENVASE		
El empaque de estos productos serán por bolsas biodegradable que portan el logo de nuestra marca serán de material de papel o poli reutilizable		
F. CONDICIONES DE CONSERVACION		
Las prendan deben estar dentro del almacén en lugares frescos para la conservación. Después de vender las prendas se debe generar un lavado correcto sin mucha exposición al agua fría o agua caliente, ya que puede deteriorársela prenda no usar cloros o decolorantes.		
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		


Diseño y patronaje, Extendido, marcado y corte, Confección, revisado y etiquetado, Plancha, Acabado, plegado, embalado y transportado.
H. VIDA UTIL ESTIMADA
Duración de 2 años nuestras prendas esta fabricadas por los mejores textiles son de la mayor calidad para mayor duración. también va dependido la prenda el uso que le brinde el cliente
I. PORCION RECOMENDADA
Según la necesidad que presente el cliente puede ser de una prenda o por mayor.
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO
<p>Perfil del diseñador: Habilidades artísticas y creativas, Conocimientos sobre el color y la forma, Conocimientos de software relacionado con el diseño, Idea y revisa dibujos, diseños, modelos y prototipos detallados, Trabajar con plazos y presupuestos.</p> <p>Perfil de modista o confeccionista: Idea y revisa dibujos, diseños, modelos y prototipos detallados. Se selecciona la técnica de bordado a utilizar, considerando las características del diseño. Se selecciona los materiales (agujas e hilos) de acuerdo al motivo y la técnica a emplear.</p>
K. GRUPO POBLACIONAL
el grupo poblacional al que se le está ofertando es de 16 a 35 años

(Fuente propia, 2020)

La ficha técnica del producto la cual hablamos sobre la línea de tela que manejamos para la producción de las prendas además tenemos varios métodos para que las personas se lleven el producto que serían en bolsas ecológicas y también en bolsas de tela que nosotros mismo confeccionamos.

Tabla 11,

Ficha técnica del servicio breaking Style

 <p>LOGO DE LA EMPRESA</p>	Breaking Style		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
<p style="text-align: center;">indicaciones y asesoria sobre el mostreo de la linea de ropa de la tienda</p>			
B. OBJETIVO			
<p style="text-align: center;">brindarles una ambilidad a los clientes y darles indicaciones sobre la informacion de la lineas de ropa, incluyendo también la parte online que estaremos dando respuesta rápida para que el cliente se decida y se sienta satisfecho con el servicio</p>			
C. METODOLOGIA			

Que los clientes se sientan satisfecho con las característica que le esta brindando la asesora de ventas por medio verbal sobre las tallas, propiedades de la tela, precios y características propia.

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

- * Las asesoras de ventas estarán jugando un papel importante dándole libertad al cliente y no aficiandolo o persiguiendolo de forma negativamente pero si incluyéndome moderadamente y brindandole la información que requiere el cliente esto incluye en la parte presencial de venta
- * La parte de las ventas online pues la asesora que se encuentra en el computador tiene que brindarle al cliente una amabilidad y ser muy rápido en contestarles las preguntas que requiere el demandante.
- * otro servicio que brindamos es la recepción de la información de la innovación que quiere el cliente que se le haga en la vestimenta lo cual se tiene que escribir todas esas modificaciones detalladamente cómo no lo explico en demandante y así darle respuesta de esa modificación de no mayor de un día.

D. DURACION

Se termina a la hora que el cliente salga del local y online se termina a la hora de que el cliente nos deje en visto

E. ENTREGABLES

Se le enpaca el ariculo en una bolsa ecología para que se lleve el producto

G. PERFIL DEL CLIENTE

Es para la población de edad de 16 a 35 años que se encuentre en la ciudad de Bogotá en la localidad de Fontibón que se encuentra nuestro punto físico pero también se hace envíos a nivel Bogotá además encontraras líneas de ropa para hombre, mujer y LGBTIQ también contamos a nivel nacional para que personas de otros departamentos de Colombia nos puedan demandar y serán enviados por medio de terceras empresas de cargas de envíos lo cual estás entregas serán de forma eficientes. Nuestro segmento de población va en parte en personas que sean respetuosas, amables, íntegro, bondadosos, amoroso, amistad, colaborativo y perdonadores. Es un conjunto de población muy buena que tiene unas series de actitudes diferentes en lo cual en el mundo siempre vamos a ver personas con distintos carismas, pero para nuestro están los alegres, proactivo, interesados, colaborativos, manipuladora, pasiva y agresiva. También que se propongan grandes metas y las cumplan que vayan a comerse el mundo, que planten unos objetivos a corto y largo plazo con lo que les respecta con su vida

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Asesora de ventas que tendran un contrato fijo tienen que tener una formación en atención al cliente y la jornada sera tiempo completo
 Auxiliar de caja que tendra un contrato fijo y la jornada sera de tiempo completo

(Fuente propia, 2020)

La ficha técnica del servicio de la tienda de ropa especificamos detalladamente como vamos a brindar el modelo de atención tanto presencial como en la parte online.

Producto mínimo viable

Figura 21,

Problemática campaña publicitaria

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			
<p>la parte de la publicidad no llevo en muchas interacciones con el publico ya sea por que no tuvo un toque atractivo o llamativo para la demanda</p>	<p>son mujeres de una edad entre los 19 y 27 años que cuentan con una estabilidad económica o sus padre o novios le brinda esta comodidad de adquirir dicha prenda vestir y ellos son los que cesan económicamente se encuentran ubicada en la ciudad de Bogotá</p>	<p>hoy en día contamos con varias herramientas que nos ayudan a plantear y detallar publicaciones ya va en uno en como la aplica y que tiempo o creatividad le dedica. la solución sería incursionarnos en materia y en creatividad para así hacer diseños publicitario llamativo</p>	<p>hacer una publicación llamativa pero esto debe de contener algunas cosas la cual es la ropa que voy a publicar que sea bonita con un estilo único también la adecuación del fondo para que se vea una imagen profesional y llamativa al cliente</p>

(Fuente propia, 2020)

Evidenciamos que hubo una problemática con la publicación lo cual no tuvo una atracción o interacción con la demanda lo cual se plateo una soluciones con respecto a los problemas.

Conclusión

Para finalizar breaking Style va a ser una tienda con una buena acogida por los clientes por recordarle el amor por la naturaleza y traerles una ropa con estilos de moda para que nos demandé ya sea por nuestro local o también por nuestros plataforma electrónicos como lo es la página web, instagram y Facebook que está plataforma se acogida para mostrar el stock de la tienda hacer una recepción de un pedido, notificar a la demanda de nuestras promociones y descuentos que vamos a hacer en la tienda de esta manera también nos vamos con darle una ayuda a nuestro planeta de no contaminarlo incluyendo bolsas biodegradables de papel y polietileno también trabajaremos con paneles solares. Breaking Style contara con unas máquina que nos ayudarán con la producción de las prendas y una infraestructura adecuada y amplia hicimos una campaña publicitaria en el cual tuvimos una buena relación por la demanda nos compraron varios artículos lo cual fue satisfactorio para nosotros.

Referencia

Secretaria del hábitat. (2019). indicadores de la población de Fontibón [Figura]. Recuperado de

<http://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Fontibon.pdf>

Secretaria del hábitat. (2019). estado socioeconómico de Fontibón. [Figura]. Recuperado de

<http://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Fontibon.pdf>

Veeduría distrital. (2018). Población de Fontibón pero dividida entre hombre y mujeres [Figura].

Recuperado de

<https://veeduriadistrital.gov.co/sites/default/files/files/NotasLocales/Ficha%20Localidad%20Fontibon.pdf>

Secretaria social. (2017). Educación y mercado laboral [Figura]. Recuperado de

http://old.integracionsocial.gov.co/anexos/documentos/2018documentos/12092018_Fontib%C3%B3n%20diagn%C3%B3stico%202017%20-%20SDIS.pdf

Wikipedia. (2020). Ficha técnica. https://es.wikipedia.org/wiki/Ficha_t%C3%A9cnica

